

# PRESENTATION Q1 2022

28 april 2022

Maria Edsman, VD

Jane Jangefeldt, CFO

**bokusgruppen**

BOKUS • BOKUS PLAY • AKADEMIBOKHANDELN



## Q1 I KORTHET

- Stärkta bruttomarginaler i alla segment och stabil omsättning rensat för pandemieffekter.
- Boken och bokhandeln visar sin styrka hos kunderna.
- Unik närvaro i alla kanaler och format garanterar stabilitet - trots omvärldsförändringar.





# FORTSATT FÖRBÄTTRAT RESULTAT DRIVET AV STARK MARGINALUTVECKLING

Omsättningstillväxt

**-4,6%**

(Q1 2022 VS Q1 2021)

Bruttomarginaltillväxt

**+6,8%**

(Q1 2022 VS Q1 2021)

Ökning  
Periodens resultat

**+4,6 MSEK**

(Q1 2022 VS Q1 2021)

EBITA-marginal R12

**6,8%**



## VIKTIGA HÄNDELSER UNDER Q1

- Utrullningen av ny IT-plattform, som ger bättre integrering av butik och online, fortsatte. Alla centralägda butiker och majoriteten av franchisebutikerna migrerades.
- Pandemirestriktioner togs bort från 9 februari.
- Avtal ingicks med Almroths som ny partner för e-handelslogistiken, flytten sker under andra kvartalet 2022.
- Lansering av nya varumärkessatsningen "För livets alla bokstunder" för Bokus och Bokus Play.



# RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

MSEK	Kvartal			R12
	2022	2021	Förändring	
	Jan-Mar	Jan-Mar		
<b>Nettoomsättning</b>	440,8	461,9	<b>-4,6%</b>	1 845,0
<b>Bruttomarginal, %</b>	36,4%	32,5%	<b>+3,9 p.e</b>	39,4%
<b>EBITA</b>	-0,4	-2,4	<b>+2,0 MSEK</b>	126,0
<b>EBITA exkl jämförelsestörande poster</b>	-2,2	-5,2	<b>+3,0 MSEK</b>	111,5
<b>Periodens resultat</b>	-10,6	-15,2	<b>+4,6 MSEK</b>	55,2



EBITA marginal  
Q1 2022 R12

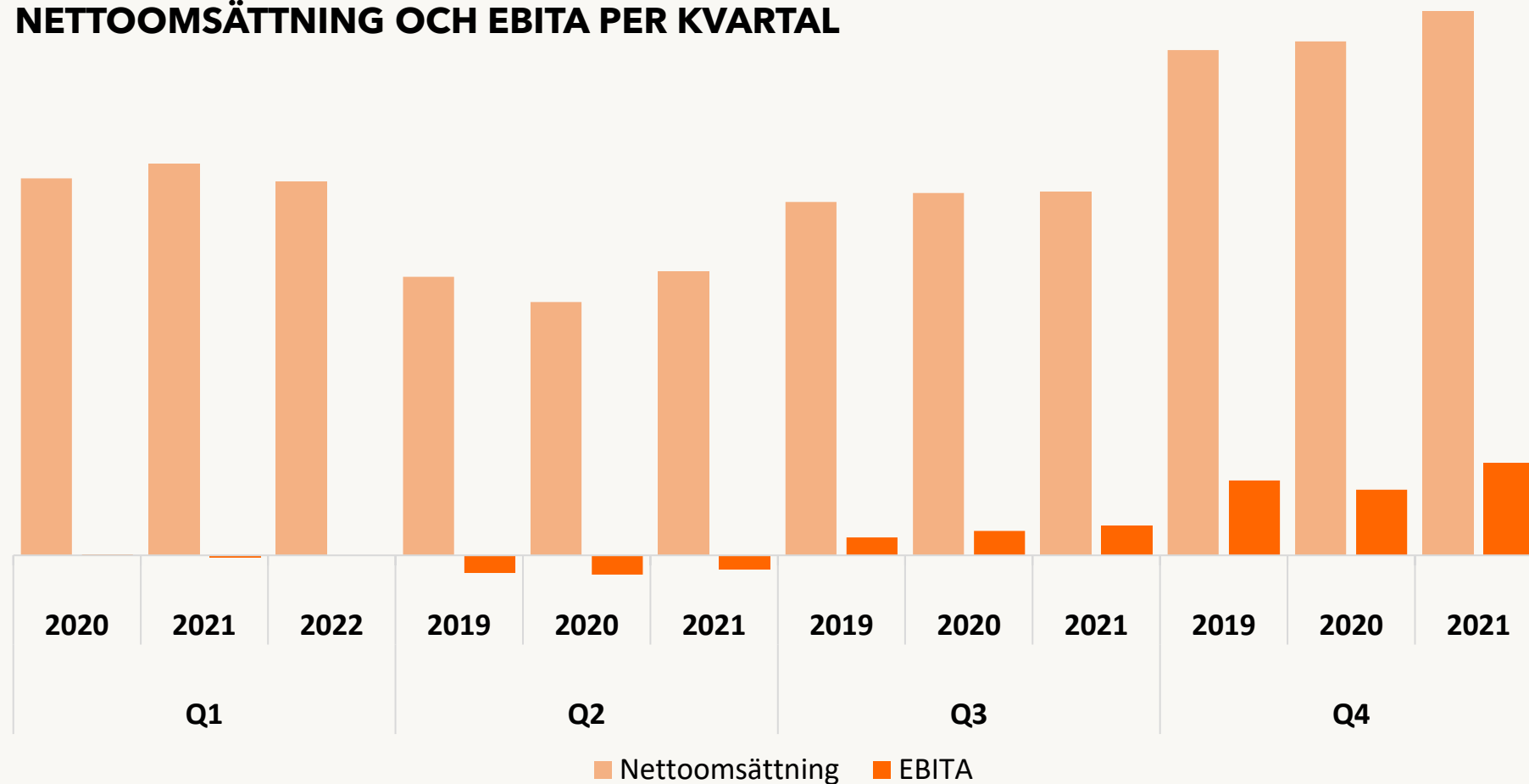
**6,8%**

EBITA marginal exkl.  
jämförelsestörande  
poster Q1 2022 R12

**6,0%**

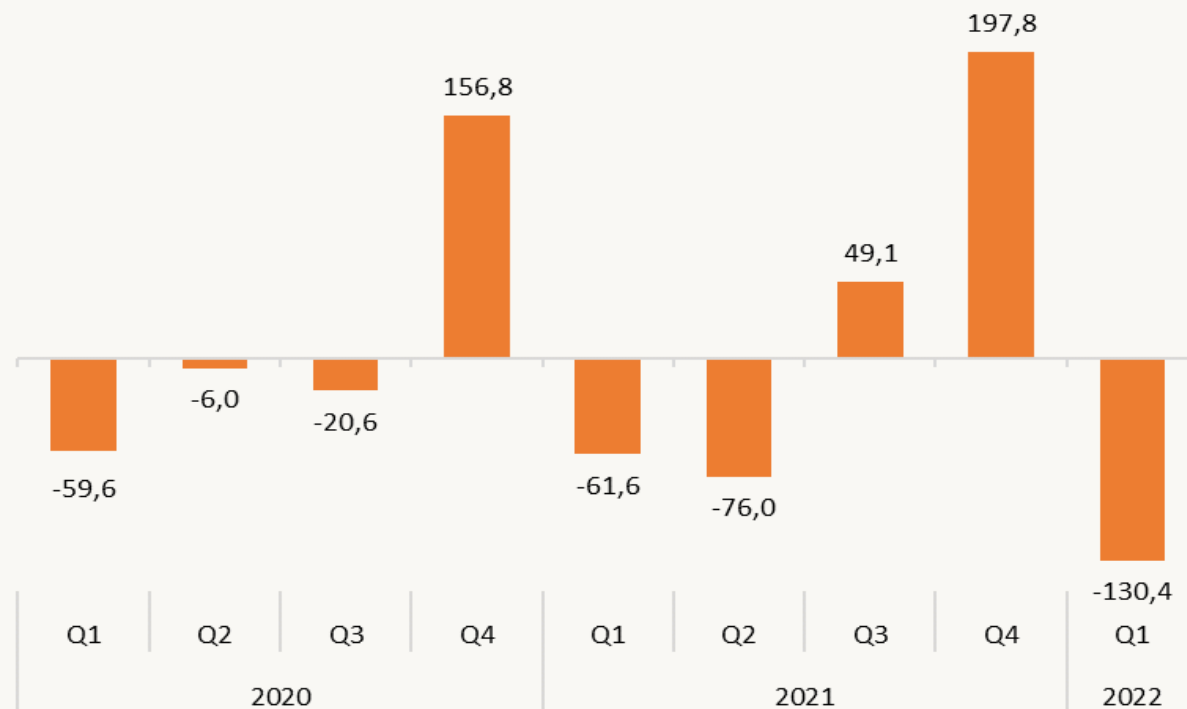
# NORMALA SÄSONGSVARIATIONER I FÖRSTA KVARTALET

## NETTOOMSÄTTNING OCH EBITA PER KVARTAL



# STARK BALANSRÄKNING, KASSAFLÖDET PÅVERKAT AV PERIODISERINGSEFFEKTER

## JUSTERAT OPERATIVT KASSAFLÖDE\* PER KVARTAL (MSEK 2020 - 2022)



## NETTOSKULD/JUSTERAD EBITDA Q1 2022 R12

**0,0x**

(2021: 2,4x)

## SOLIDITET 2022-03-31

**52,4%**

(2021: 34,4%)

\*Justerat operativt kassaflöde; avser operativt kassaflöde minus utbetalningar avseende amortering av leasingkulder (butikshyror)

# BOKUSGRUPPENS TRE VARUMÄRKEN OCH SEGMENT

The logo for 'bokus' is written in a bold, lowercase, orange sans-serif font.The logo for 'bokus play' features the word 'bokus' in a smaller orange font above the word 'play' in a larger orange font. To the right of 'play' is a large orange circle containing a white play button icon.

E-handel med över **10 miljoner** fysiska och digitala boktitlar, smidig kundupplevelse och låga priser.

Tillhör segment:  
Bokus online

Abonnemangstjänst för ljud- och e-böcker med över **60 000 boktitlar**.

Tillhör segment:  
Bokus online

Butiksnät om ca **100 butiker** och en växande e-handel. Sortiment inom böcker, skapande, lek, spel, presentinslagning och kort.

Tillhör segment:  
Akademibokhandeln  
Online och Butik



# STARKT RESULTAT I ALLA SEGMENT

		Kvartal		R12
		2022 Jan-Mar	2021 Jan-Mar	2021/22 Apr-Mar
<b>Bokus Online</b>	Omsättningstillväxt, %	-15,8%	28,3%	-6,0%
	EBITA-marginal, %	7,7%	6,6%	6,0%
<b>Akademibokhandeln Online</b>	Omsättningstillväxt, %	-20,0%	180,7%	-7,3%
	EBITA-marginal, %	5,6%	12,5%	9,6%
<b>Akademibokhandeln Butik</b>	Omsättningstillväxt, %	9,2%	-19,0%	10,9%
	EBITA-marginal, %	-3,8%	-8,8%	8,2%

## EBITA, MSEK (Q1 2022 R12)

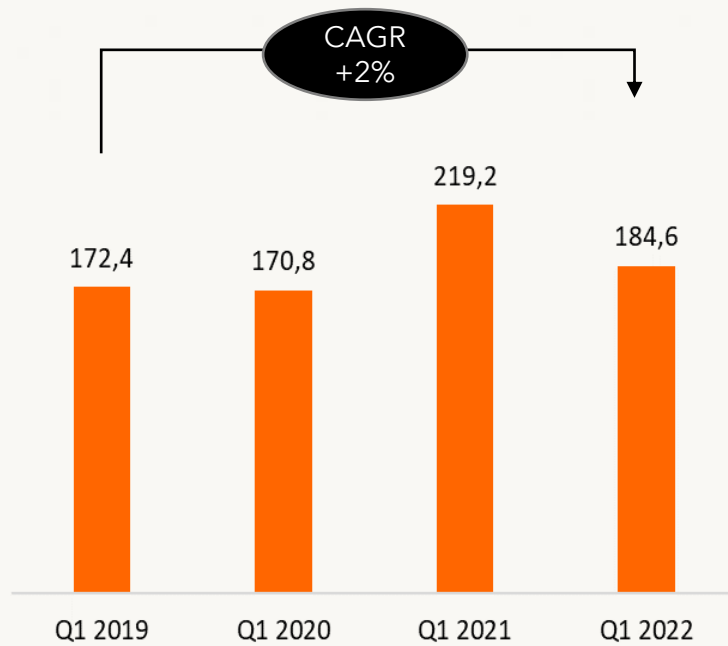
43,1

7,5

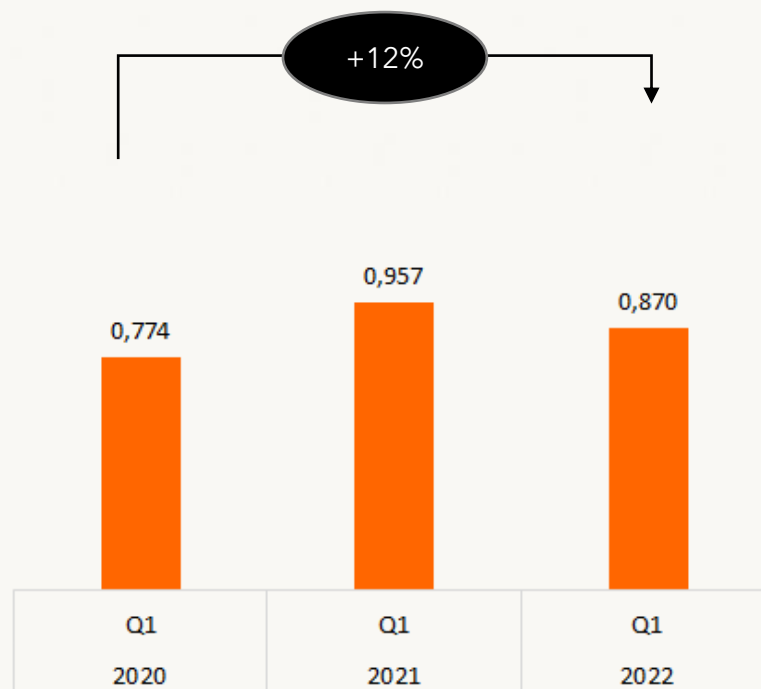
86,0

# BOKUS ONLINE - STABIL TILLVÄXT ÖVER TID OCH ÖKAD KUNDNÖJDHET

Nettoomsättning Bokus Online  
(MSEK Q1 för 2019 - 2022)



Antal aktiva kunder på bokus.com  
(Miljontals kunder Q1 för 2020 - 2022)

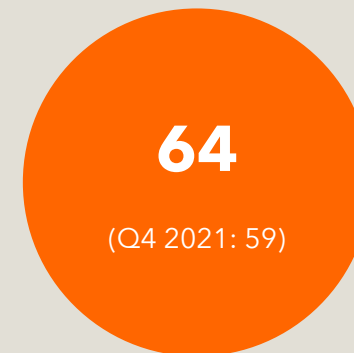


CAGR = Genomsnittlig årlig tillväxttakt

## Stor varumärkessatsning

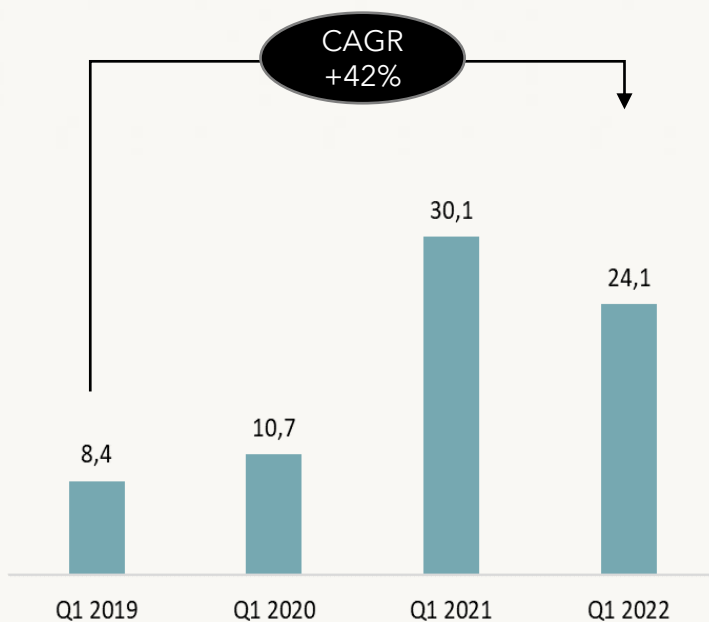


## NPS (rekommendationsvilja hos kunderna)

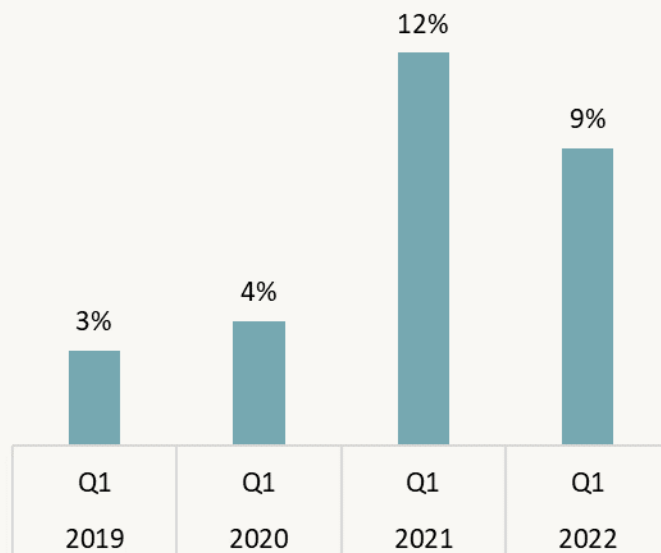


# AKADEMIBOKHANDELN ONLINE - HÖG TILLVÄXT ÖVER TID

Nettoomsättning Akademibokhandeln Online (MSEK Q1 för 2019 - 2022)



Andel försäljning online av total försäljning Akademibokhandeln (Butik + Online) (% Q1 för 2019 - 2022)

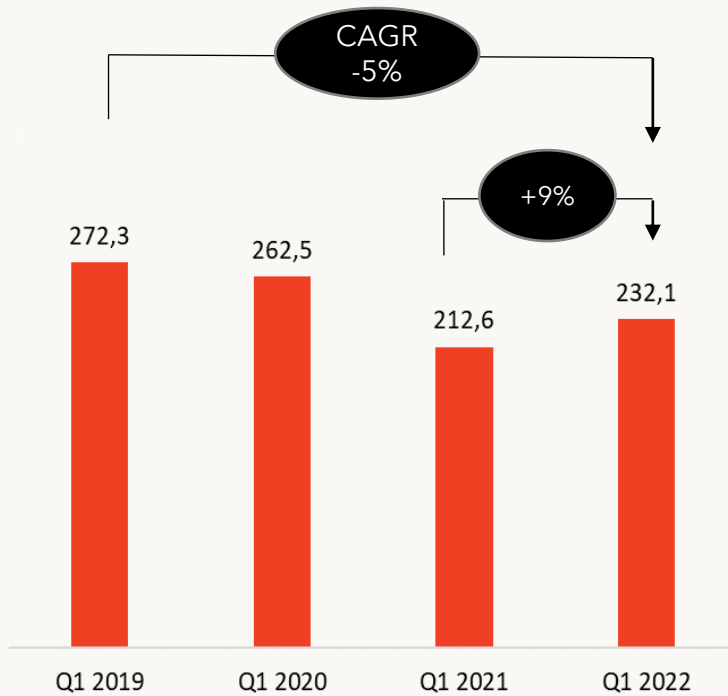


Under första kvartalet stod Övrigt sortiment för 6 procent av den totala försäljningen på akademibokhandeln.se

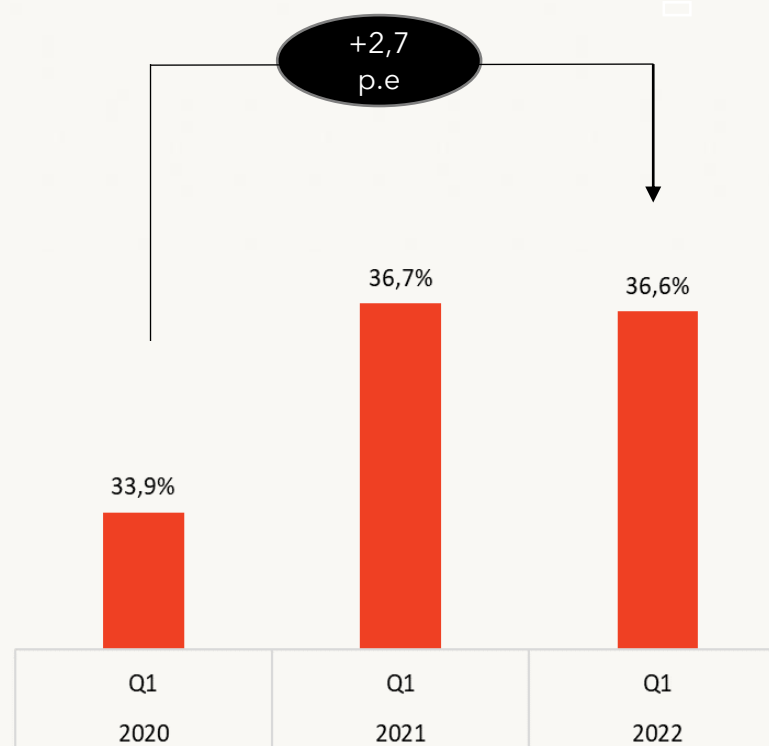


# AKADEMIBOKHANDELN BUTIK - ÅTERHÄMTNING OCH LYCKAD BOKREA

Nettoomsättning Akademibokhandeln Butik (MSEK Q1 för 2019 - 2022)



Andel Övrigt sortiment av total butiksförsäljning (% Q1 2020 - 2022 R12)



Bokrea visade omsättningstillväxt på 13% i jämförbara butiker



NPS (rekommendationsvilja hos kunderna)



# UTVECKLING I LINJE MED VÅRA FINANSIELLA MÅL

MÅL  
3-5 ÅR

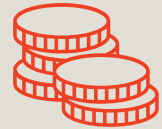
+10%  
i snitt per år



I nivå med  
ekonomin



6%



## NETTOOMSÄTTNINGSTILLVÄXT ONLINE

(Q1 2020 R12 - Q1 2022 R12)

CAGR  
+13%

## NETTOOMSÄTTNINGSTILLVÄXT BUTIK

(Q1 2020 R12 - Q1 2022 R12)

CAGR  
-5%

## EBITA-MARGINAL

(Q1 2022 R12)

6,8%

Till årsstämman föreslagen utdelning om 3 kr/aktie



## UTSIKTER

- Påbörjade satsningar inom onlinekanalerna fortsätter under året.
- Ökat besöksantal i butik ger förutsättningar för fortsatt återhämtning i butik.
- Ett osäkert omvärldsläge samt osäkerhet och följdverkningar kopplade till pandemin påverkar i allt högre grad i form av högre inköpspriser, elpriser och transportkostnader.



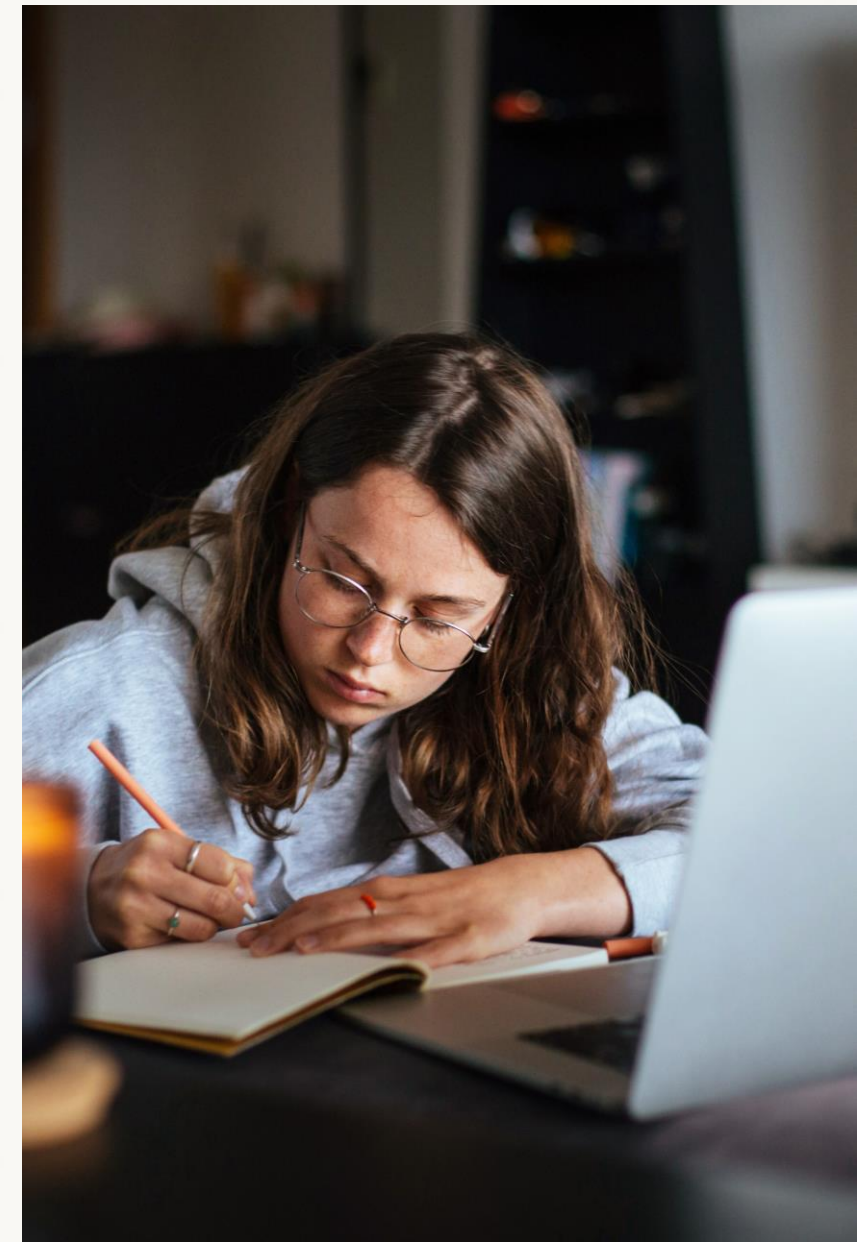
## Q1 I KORTHET

- Stärkta bruttomarginaler i alla segment och stabil omsättning rensat för pandemieffekter.
- Boken och bokhandeln visar sin styrka hos kunderna.
- Unik närvaro i alla kanaler och format garanterar stabilitet - trots omvärldsförändringar.



## FINANSIELL KALENDER 2022

- Årsstämma den 12 maj kl. 08:30 i Akademibokhandelns butik på Mäster Samuelsgatan 28. Stämman avslutas med ett författarsamtal med Jan Eliasson, som berättar om sin nya bok *Ord och handling: ett liv i diplomatins tjänst*.
- Delårsrapport för andra kvartalet publiceras 15 juli.
- Delårsrapport för tredje kvartalet publiceras 25 oktober.



# KONTAKTUPPGIFTER



**Maria Edsman**

**CEO**

maria.edsman@bokusgruppen.com

+46768882610



**Jane Jangefeldt**

**CFO**

jane.jangefeldt@bokusgruppen.com

+46706049038



# DET HÄR ÄR BOKUSGRUPPEN



## VÅR VISION

Läsglädje för alla, varje dag!

## VÅR AFFÄRSIDÉ

Utifrån kundernas behov och preferenser skapar vi fysiska och digitala mötesplatser och försäljningskanaler där vi guidar och inspirerar till läsglädje, lärande, kreativitet och köp. Via ett stort butiksnät i hela landet, e-handel samt digital abonnemangstjänst har vi de bästa förutsättningarna att nå ut brett till Sveriges befolkning.

## VÅRT MÅL

Att vara kundernas förstahandsval.